SALVATORE MAJORANA

I COSTI MARGINALI

E LA TRASLAZIONE DELLE IMPOSTE

SUL REDDITO

CATANIA
TIPOGRAFIA ZUCCARELLO & IZZI
VIA LEOTTA N. 19-21
1928

OTECA
P
1
FACOLTÀ DI ECONOMIA

BIBLIOTECA
UNIVERSITÀ DI TORINO
FACOLTÀ DI ECONOMIA
FP
101

SALVATORE MAJORANA

I COSTI MARGINALI

E LA TRASLAZIONE DELLE IMPOSTE

SUL REDDITO

CATANIA
TIPOGRAFIA ZUCCARELLO & IZZI
VIA LEOTTA N. 19-21
1928

IUV IFP
2955

I COSTI MARGINALI E LA TRASLAZIONE DELLE IMPOSTE SUL REDDITO

SOMMARIO. — 1. Proclamata necessità di rivedere le dottrine "correnti „ sulla traslazione. — 2. Mio studio sulla traslazione, e differenze con tali dottrine. I costi marginali. — 3. Se esista il produttore marginale. — 4. Se il costo marginale sia il costo più caro. — 5. Se esso consenta un' aggiunzione di spesa, e però dell' imposta. — 6. Quale sia il costo che determini il prezzo. Il valore. — 7. Che la concorrenza determini i prezzi sui costi meno cari; punto dinamico. Che a un dato momento si tenda ai costi più cari; punto statico. Legge dei costi decrescenti. E dei crescenti. La domanda. — 8. Se l'imposta consideri il prezzo marginale. È escluso nell' imposta sui fabbricati. Idem nella ricchezza mobile. Ancor più nei terreni. — 9. Principio economico della traslazione. Elementi varii per la revisione della grande teorica.

1. — Recentemente, scrittori insigni stranieri, il Costes, il Robertson, lo Schültz, e italiani, e qui indico il Cabiati in un suo studio apparso nel *Giornale degli Economisti* del febbraio 1928, hanno ripreso ad esame la dottrina, o addotto elementi di fatti e richiamato l'attenzione su statistiche, tanto da far proclamare nettamente la necessità di *rivedere le dottrine correnti della traslazione dei tributi,* o più specialmente quella della traslazione *di un'imposta diretta sul reddito.*

Tale necessità, come si pronuncia il Cabiati, si ha « perchè crolla la base di tale dottrina corrente (della traslazione di un'imposta diretta sul reddito), che è *l'impresa marginale* e

meno efficiente sul cui costo il prezzo resterebbe determinato». Il concetto è: vi ha in mercato, per la stessa merce nel medesimo tempo (il termine mercato assolve della categoria economica dello spazio) un unico prezzo (anch'io ho rilevato che non vi ha, entro certi limiti, un unico prezzo); e questo prezzo è quello stesso che va riferito al produttore marginale, nel senso di produttore al massimo costo, o con minima efficienza. Il quale, secondo anche si esprime il Seligman nel suo memoriale al Comitato Colwyn, « non realizza *nessun profitto*, o realizza solo quel *profitto minimo*, che corrisponde allo stipendio per l'opera direttiva o alla ricompensa per il rischio », e « quindi *non paga tributo*, o paga solo un *tributo trascurabile*, su tali profitti minimi ». Analogamente dicasi di chi produce in condizione superiore; il prezzo non si eleva, e però non vi ha traslazione per nessuno. Ed ecco la dottrina « corrente ». Ma non è vero, si assume in contro, che il produttore marginale sia quello che determina il prezzo.

La questione s'impernia oggi su varii punti, e due di essi son questi: il costo *marginale* è esso stesso il costo *più caro ?* Ed esiste realmente un costo marginale?

2. — Autore anch'io d'uno studio recente sulla *Traslazione dei Tributi* (1), mi si vorrà consentire, — e solo in un intendimento di riesame e studio ulteriore, — il rilievo che non mi sono inteso attrarre dalla dottrina corrente; in quanto mi son posto così il problema: « fra i varii costi, nel cammino verso il prezzo eguale od unico, o pressochè tale, quale prevale? È stato detto: *il costo più caro.* È stato anche detto: *il costo marginale.* Ossia quello delle ultime porzioni neces-

(1) Catania, Galati, 1927.

sarie per approvvigionare il mercato. E beninteso, quindi, in quanto siano necessarie, cioè non se ne possa fare a meno. È naturale che, se 1000 unità occorrono, e queste non si possono avere se non a differenti costi, che variano, per ipotesi da 6 a 10, il prezzo si stabilirà a 10. Se si stabilisse a 6, la domanda non sarebbe coperta per intero; e la stessa concorrenza fra i richiedenti potrebbe secondo i casi portare il prezzo persino al disopra di 10. Allora tutti coloro che hanno un costo inferiore a 10 si trovano in una condizione molto analoga a quella dei proprietari che, possedendo i terreni migliori, godono della rendita attribuita al terreno, rendita ricardiana. Infatti anche parlasi di *rendita del produttore* » (pag. 53).

E quindi: « Ci domandiamo: che avverrà allora dell'imposta? È evidente che guardiamo al costo più caro, al costo marginale. Consentirà il prezzo, che si forma su esso, una elevazione tale da comprendere l'imposta? Ossia: lo consentirà la domanda? Se sì, avverrà la traslazione per chi produce al costo marginale, e per ogni altro produttore. Ma se non lo consentirà, il produttore marginale e una zona più o meno larga a lui vicina, non avranno modo di trasferire la imposta. La quale ridurrà, per quel produttore e per gli altri nella detta zona, i profitti. Ed egli ed essi rimarranno finchè il guadagno nell'industria ove si trovano non si riduca a zero. Qualche volta, in attesa di tempo migliore, si tollera, per qualche tempo, lo zero ».

Più oltre, sul problema della traslazione nel costo marginale, mi sono così espresso: « La traslazione, presso industriali diversi, bisogna ravvisarla anzitutto presso quelli che producono a costi marginali, cioè a costi che non consentirebbero l'aggiunzione dell' imposta a carico dell' impresa. Se l'imposta non potesse essere trasferita, i produttori marginali

dovrebbero scomparire. E se quelli che per tal fatto ne prenderebbero il posto non potessero a loro volta trasferirla, avverrebbe lo stesso di loro. E così via, finchè si trovino produttori marginali che godano del trasferire ad altri l'imposta. Ma mentre i produttori marginali, per esempio quelli il cui costo di produzione è 10 per unità di prodotto, godono della traslazione, altresì tutti quelli che producono a condizioni più favorevoli, ossia al costo di 9, di 8, di 7, o anche di meno, per unità, ne godono parimente ».

Con ciò il concetto di costo marginale è riportato più da vicino a quello delle ultime porzioni necessarie per approvvigionare il mercato. Si può intendere che le ultime porzioni, — secondo il concetto di base della rendita ricardiana, e non già secondo le critiche di Carey e Bastiat che invertivano l' ordine della coltura dei terreni incominciando dai meno fertili, — le ultime porzioni siano quelle che importino il rendimento minore, cioè il costo maggiore, o più caro. E con ciò stesso poi non si nega che anche il produttore marginale, inteso al modo detto, paghi l'imposta, e che la possa trasferire, se la domanda lo consentirà.

Vero è, se ci riduciamo proprio al margine, e l'imposta sopravvenga, e per ipotesi non possa entrare nel profitto, e quindi, sempre per ipotesi, non si paghi, non potrà essere trasferita. Ma non si può parlare di trasferimento di ciò che non esiste. Che l'imposta non entri nel profitto falcidiandolo, e nondimeno si paghi, è un fenomeno che può avvenire, come ho previsto, quando si pensi conquistare ulteriormente una posizione vantaggiosa e redditizia.

Comunque, se la dottrina corrente è che al costo marginale non si paghi tributo, e che, il costo marginale determinando il prezzo, l'imposta non cada su esso, e quindi non si abbia traslazione, onde senza traslazione rimangano le

imposte dirette sul reddito, io, in quanto ho parlato di traslazione al margine, me ne sono distaccato. Me ne sono distaccato anche rispetto al Seligman, che enumera due soli casi di imposizione al margine: quello di un' imposta che attinga solo una parte del prodotto, ossia lo attinga sul territorio nazionale, mentre il prezzo sia fissato sul mercato internazionale sul quale l'accrescimento più costoso dell'offerta provenga da un paese in cui non vi sia imposta; e quello di un'imposta che cada sui profitti netti. Ma sul principio generale e però anche su questi casi m' intratterrò oltre.

3. — Circa la domanda *se esista il produttore marginale*, a me non sembra dubbia la risposta, nel senso che esiste. Ma in termini di nuda possibilità. Ossia, può esservi il produttore marginale, nel senso che sia colui che lavori a tali condizioni estreme dicesi anche, da non poter sopportare un aggravio qualsiasi. E può pertanto non esservi, se le condizioni della produzione sono tali da consentire, anche per chi lavora e produce nelle condizioni meno favorevoli, un qualche aggravio. E beninteso esula in questo momento il concetto che per produttore marginale s'intenda chi produca soltanto relativamente nelle più sfavorevoli condizioni, ossia chi, pur realizzando guadagni, ne realizzi meno degli altri.

Il Cabiati avverte, ed è intorno ai sette gruppi d'industrie fondamentali considerati nel triennio finanziario 1920-23 per la *income-tax* inglese, avverte: « i dati raccolti dal sig. Coates mostrano con statistica evidenza: 1° aziende che realizzano profitti, e aziende le quali lavorano in perdita; ma nè le une nè le altre sono sempre le stesse. Non vediamo invece le « aziende marginali », intendendo con tale appellativo quelle che dovrebbero determinare il fenomeno insegnato dai finanzieri ».

Sono sagge le avvertenze intorno alla fotografia che le osservazioni di singoli momenti dell'industria possono dare, e al fatto che esse non dànno la totalità e quindi l'aspetto integrale del fenomeno. In verità, di una rilevazione cinematografica delle industrie, che le accompagni in ogni momento dal principio alla fine, non diremmo altrettanto. Ma come ammettere, se non per una frammentaria visione, o per una ricorrenza meramente contingente, la inesistenza di aziende marginali? Se vi sono aziende che lavorano in perdita, ve ne saranno, sempre in termini di possibilità, altre che lavorino senza guadagno e senza perdita. Probabilmente molte di quelle che dinanzi al fisco appaiono in perdita, sono semplicemente al margine. Manca la ragione di una soluzione di continuità, o di un salto qualsiasi. Replico, in principio; nel fatto, in quel dato caso, possono esservi soltanto quelle che le statistiche dell' *income-tax* suddette ci apprendono.

E pertanto la frase di industrie che esistano « al margine dell' industria complessiva », e quest' altra del Cabiati medesimo, « margine di cui l' esistenza non è afferrabile » mi sembrano plausibili. Così, a proposito dell' imposta progressiva, dove l' aumento delle aliquote dovrebbe ristabilire l'eguaglianza del sacrificio, poichè avvertii che non è percepibile il fatto che tale eguaglianza si raggiunga, parlai di sacrificii differenziali aggiunti, tendenti a raggiungerla. Sta per altro, per l' industria, che per *lunghi periodi*, e *normalmente* per coloro a cui un' imposta si deve riferire, non sia da parlare di aziende marginali, in quanto, se pur la perdita, o il nessun guadagno, sono ammissibili in un determinato istante, lo sono in vista di una migliore condizione avvenire. La quale se non avvenisse, l'azienda dovrebbe sparire.

4. — L'altra questione presentata è *se il costo marginale sia esso stesso il costo più caro.* Or il Cabiati medesimo si avvisa intorno a questo « secondo errore » per cui il produttore marginale vien confuso con quello a massimo costo. Dice: in un qualsiasi istante il margine di ogni azienda non ha necessariamente nulla a vedere col costo massimo. Può trovarsi al margine anche una ditta che goda di una situazione di favore. E le ragioni son queste: il costo medio si determina in un lungo periodo; per ogni azienda il proprio costo particolare è quello che risulta da una serie di esercizi finanziari attraverso perdite e guadagni; a ogni oscillazione dell'offerta e della domanda complessive che determini una modificazione di prezzo, una qualunque impresa può trovarsi al margine di decidere se le conviene estendere o restringere la produzione. Aggiungerei: o ritirarsi.

Queste, ragioni sono valide. La prima è perentoria, e spiega la presenza di aziende accertate in perdita a un dato momento. Il costo medio, dunque, si determina in un lungo periodo. E, diciamo per ora, sul costo medio, beninteso in relazione al prezzo medio, si determina la produttività o meno dell'azienda. La seconda ragione, che il proprio costo particolare di un' azienda risulta da una serie di esercizi che possono essere ognuno in perdita o in guadagno, è uno sviluppo della prima. Ne può seguire, per ora, che l' industria marginale nel senso del massimo costo, o meglio nel senso di profitti minimi, o di nessun profitto, come diceva il Seligman, non può essere determinata quale essa sia se non nel tempo, ossia in una serie più o meno lunga di esercizi, quando, come si è pur visto, l'industria stessa marginale così intesa dovrebbe sparire. Quanto all' ultima ragione indicata, che un'oscillazione dell' offerta o della domanda complessive può determinare tale modificazione di prezzo da far trovare

una qualunque impresa in condizione di, qui si dice al margine di, decidere se perfino ritirarsi, è tuttavia da avvertire:

Anche a una grossa impresa e fortemente attrezzata e di grandi mezzi e già fortemente redditizia, può dunque accadere ciò. Ma vuol dire che di colpo, per la circostanza indicata, dalla prosperità passò al margine, e oltre. Anche un colosso può a un tratto spegnersi per un aneurisma; ed il gigante Golia morì di un solo colpo di pietra.

Ed io ritorno a quel concetto, che pone sì i produttori, digradando, da chi ha i maggiori redditi a chi ha i minori, e chi ha i minori sono certamente i marginali, e quindi essi hanno il maggior costo; ma non si tratta che di dati relativi, senza cioè che si ponga di necessità che si abbia un massimo che non consenta alcun aggravio. Così intendendo, in una qualsiasi industria potrebbero aggiungersi altre imprese che realizzino profitti ancor minori, e allora toglierebbero a quelle codesta qualità di marginali. E però dicevo: costo marginale, ossia quello delle ultime porzioni necessarie per approvvigionare il mercato.

5. — Sul modo di intendere che cosa sia il costo marginale, o il produttore marginale, non è superfluo rilevare l'uso che anche in relazione alla traslazione se ne sia fatto. Il Seligman assume: « in qualsiasi epoca, se si vende una merce, vi ha, sotto il regime della concorrenza, un produttore che si indennizza *al punto preciso del suo costo*, questo essendo eguale al prezzo di vendita dell'offerta ravvisata nel suo insieme. In questo senso, *egli è il produttore marginale*, il suo prodotto è *il prodotto marginale*, e il prezzo dell'insieme dell'offerta *è determinato dal costo del prodotto*

marginale » (1). Il Cabiati parla di « ciò che ha imbarazzato in molti scrittori la comprensione esatta del concetto di produttività crescente descrescente e costante », ed è « la riunione di esso all' altro concetto del produttore marginale, inteso nel senso di colui che una piccola ulteriore discesa del prezzo spinge a sospendere la produzione pel timore di guastare il mercato, e che *quindi* viene ritenuto come il produttore a più alto costo ». Aggiunge: « or se quella definizione dei produttori marginali appartiene, curioso a dirsi, proprio al Marshall, egli però ne vede le possibili conseguenze erronee, e si affretta ad aggiungere: « il prezzo che, per queste ragioni, i produttori sono sul punto di rifiutare, è il vero prezzo marginale di offerta *per periodi brevi.* Esso è quasi sempre sopra, e generalmente molto al di sopra al primo costo ».

Comunque, prevalgono i concetti di costo che non consenta un' aggiunzione di spesa, e però anche non consenta quella dell'imposta. Il riparo presentato dal Marshall, che si tratti di *periodi brevi*, è perfettamente inteso; per la stessa ragione per cui s'intende che non si può rimanere produttori marginali se non per periodi brevi o transitorii. Non mi sembra tuttavia da bandire l' altra interpretazione che ho prospettato, di produttori che producano alle condizioni meno favorevoli in relazione a tutti gli altri ma che tuttavia consentano, non solo i profitti normali, ma ulteriori aumenti di spese. Essi sono al margine degli altri produttori, vengono

---

(1) Pag. 333. Dopo una spiegazione forse non del tutto chiara, l'A. nel testo che ho presente, ha questa proposizione: « Dans la mesure oú le producteur marginal est eliminé, une moindre partie de l'impôt sera ajoutée au prix ». SELIGMAN, *Theorie de la répercussion et de l' incidence de l' impôt*, Paris, 1910. E allora due conseguenze: necessità che il produttore marginale sia eliminato; traslazione, nel caso, [illegible] in proporzione.

dopo tutti gli altri, ma non manca possibilità che altri in condizioni inferiori se ne aggiungano. E in queste posizioni statiche l'industria dovrebbe presentare molti esempi.

6. — Due questioni sono da distinguere: quale sia il costo che determini il prezzo; e quale sia quello che determini l'imposta. Se noi o altri abbiamo detto, per avventura, che il costo marginale determina il prezzo di mercato, e che su esso si pone l'imposta, siamo chiamati a rivedere l'una e l'altra proposizione, sia pure per scinderle, nel senso che, anche dato che il costo marginale determini il prezzo di mercato, tale prezzo possa non essere a base dell' imposta.

Quanto al prezzo di mercato, ritengo che non potremo molto separarci dai costi marginali, quando si riguardi staticamente, cioè a un dato momento. Ma bisogna anche allora farlo con tutta cautela, trattandosi di fenomeni che hanno ordinariamente una certa elasticità, di fenomeni nei quali il dato quantitativo è da tenersi sempre presente, e di fenomeni agenti e reagenti e interdipendenti fra loro.

Finchè si parla di quantità necessaria per completare l' approvvigionamento del mercato, come già mi espressi, si può anche essere nel vero, e quindi andare al prezzo marginale. Ma quali sono queste quantità necessarie? Si tratterà della quantità estrema, dell' ultima porzione a qualsiasi condizione, per modo che a chiunque venga in mente di mettersi in una data industria, spostandone i termini di rendimento e lavorando con riduzione di profitti o a perdita, sia lecito portare variazioni nel prezzo? In mercato si tende a formare un equilibrio; nel quale, pur avviandosi ai costi marginali o pressochè tali, quando altri elementi preponderanti non intervengano (e del resto il costo non è da riferire perfino alle condizioni dei mercati comunicanti di tutto il

mondo ?), si tien conto delle ragioni necessarie dei varii elementi di produzione. E sopratutto è da vedere la quantità che ancora occorra all' approvvigionamento, e se realmente occorra. Invece, di piccole frazioni ultime diremo che se esse, nel bisogno che se ne abbia, potranno affermarsi con una certa permanenza, — ma questo non è il caso nè della produzione a perdita nè di quella che ha il profitto minimo o non ne ha nessuno, — esse potranno influire sul prezzo ; e il consumo, ossia la domanda, si estenderanno anche ad esse. Diversamente, il passo di un ultimo produttore a condizioni estreme, potrà rimanere un mero tentativo e non influire sul prezzo.

Nè è dato a me in questo momento entrare nelle grandi questioni del valore. Costo ? Utilità ? Ricardo ? Jevons ? Costo di produzione ? Grado finale di utilità ? Ma non ometto la dottrina, ossia quanta considerazione vada dovuta e sia accordata ai due elementi ; cioè quanta considerazione dell'utilità sia nella teorica del costo, nella quale si arriva perfino ad ammettere l'utilità come *condizione*, e leggasi qui Salvatore Majorana Calatabiano ; e quanta considerazione del costo sia in quella nel grado finale di utilittà, dove il grado finale è determinato dalla quantità, ovvero anche, in brevi termini, dal costo. Qui non è inopportuno ricordare il Marshall, che restituì Ricardo e tutta quella grande scuola dal punto più estremo della critica di Jevons, e lodò Jevons per aver messo più in onore un punto, l'utilità, che pareva trascurato. Ed ebbe un'imagine : se una lama della forbice sta ferma, e l'altra si muove, diremo perciò che il lavoro del tagliare è compiuto tutto dalla lama che si muove ? No, è compiuto da entrambe è da dire.

7. Dinamicamente, è teoria seguìta, e sotto certi aspetti generale, che la concorrenza fra gli offerenti spinge a de-

terminare i prezzi sui costi *meno cari*. È la legge universale del valore che varia in *ragione* inversa dell'offerta; o meglio in *direzione* inversa, per togliere all'antica formola ogni vincolo di variazioni matematiche di un termine in dipendenza dall'altro. È ancora un altro dato: l'eliminazione degli offerenti che non resistano alla concorrenza. E pur qui è da badare ai termini in cui ciò avvenga, potendo essere questa stessa la via dell'eliminazione della concorrenza medesima, del *trust*, del monopolio, e però dell'elevazione dei prezzi.

Ma più propriamente questo, l'accennato dinamismo, non è un fenomeno che smentisca il primo, cioè quello staticamente osservato; è un altro fenomeno che si può conciliare con quello. Nè forse ciò da scrittori di vaglia come il Seligman stesso è stato abbastanza osservato. La teoria completa mi sembra sia da ravvisare a questo modo: *in ogni momento singolo*, avremo la tendenza al prezzo determinato sul costo *più caro*. *In momenti successivi*, potrà parlarsi di quest'altro fenomeno, che è in virtù della concorrenza fra gli offerenti, ossia la tendenza al prezzo sul costo *meno caro*. Ed in questi altri momenti rinascerà ancòra la tendenza al prezzo sul *costo più caro dei nuovi momenti*, che tuttavia sarà meno caro di quello del momento antecedente.

Svolgesi largamente in questo senso il principio della produttività crescente, ossia dei costi decrescenti.

Se non che, questo secondo principio dinamico non mi sembra si possa affermare con la stessa larghezza del primo. Infatti ritengo si debba por mente a due altri fenomeni. Il primo è questo: la legge o la condizione dei *costi decrescenti* opera in modo generale o senza eccezione? Ovvero non può operare l'altra dei *costi crescenti?* Le dimostrazioni del Cabiati intorno alla produttività crescente dell'industria giornalistica in questo secolo ventesimo, allo sviluppo delle linee

minori di comunicazioni e trasporto insieme o in dipendenza delle ferroviarie, e alla produttività della stessa terra coltivata chimicamente tecnicamente e razionalmente, non sono, ritengo, da ammettere senza possibilità di fenomeni inversi in altre industrie, o nelle stesse in altri periodi. Senza di che, appunto, dovrebbero cancellarsi le curve dei costi crescenti. Vi saranno dunque aziende, o momenti, in cui al massimo rendimento seguano rendimenti minori, come di una miniera sfruttata, e nei quali pertanto il costo di periodi successivi si presenti in aumento anzichè in diminuzione.

L'altro fenomeno è l'altra concorrenza, quella della *domanda*. La concorrenza dell'offerta a domanda invariata, ha per sicuro effetto la riduzione del prezzo. Ma la concorrenza può essere paralizzata da una concorrenza fra i richiedenti. Allora il prezzo non ci darà se non i risultati differenziali, ossia le variazioni in meno, secondo che maggiori siano state le variazioni nell'offerta, e in più nel caso contrario.

Queste cose, o fenomeni, dobbiamo tenerli presenti per poter discorrere dell'imposta e della sua traslazione.

8. — Quando passiamo all'imposta, è lecito domandare se il prezzo che essa considera è quello marginale. E qui, se il Cabiati avverte che, — « benchè le statistiche in genere non abbiano sin qui potuto dare una prova convincente in nessun senso, mi sembra che nessuna ragione scientifica esista per autorizzare gli scienziati a negare quanto invece gli uomini di affari sono concordi in genere ad affermare, e cioè che un'imposta proporzionale sul reddito viene calcolata nel costo di produzione »; — eredo poter rilevare quest'altro fatto, notevole parimente, che, in punto di imposte dirette, sono anche le prescrizioni che il legislatore dà al fisco, di escludere la produttività eccezionale e la produtti-

vità minima, e di riferirsi come ad un termine di produzione o medio o normale.

Or in un sistema d'imposte dirette quale il nostro, varia secondo le imposte il metodo di accertamento e quindi di determinazione dell'imponibile netto soggetto a imposta, e però, per reciproco, dell'ammontare dell'imposta medesima. E qui possiamo dire che la ricerca di un costo o marginale o medio esula dall' imposta sui fabbricati, in quanto trattasi di determinare ivi, casa per casa, il reddito effettivo, in base ai contratti, ed oltre la parola dei contratti per l'ipotesi che si suppongano non dire il vero, e fuor dei medesimi ove manchino o la locazione o l' atto. Ma, pur in tale imposta, nella riduzione del reddito dal lordo al netto, l' elemento medio ritorna in quanto si fa abbuono a *forfait* per riparazioni e mantenimento e ogni altra spesa o perdita, che è, limitiamoci alla parte oggi rimasta all' imposta sui fabbricati, di un quarto del reddito lordo nelle case di abitazione.

Nei redditi di ricchezza mobile, gli accertamenti sono anche singoli; ma ivi, ove altri elementi manchino, od in concomitanza con essi, non si può non tener conto del saggio corrente degl' interessi, dei profitti, dei salari, ecc. E bene abbiamo veduto le molteplicità di elementi per la determinazione del reddito netto effettivo, ed, in questo, della frazione tassabile, ed, in alcune categorie, del minimo non imponibile, e di piccole zone d'imposta con detrazione. Abbiamo altresì visto la lodevole tendenza a semplificare questo meccanismo e il sostanziale cammino verso la pluralità delle aliquote nei varii redditi mobiliari. E son qui sempre elementi per escludere che l'imposta sia assettata sui costi marginali.

Ma è tipica l' imposta sui terreni, la quale, nella sua legge organica di riordinamento, 1 marzo 1886, n. 2682, dispone, art. 11 : « i fondi saranno considerati in uno stato

di *ordinaria* e *duratura* coltivazione, secondo gli usi e le condizioni locali, e la quantità del prodotto sarà determinata sulla base della *media del dodicennio* che precede l' anno della pubblicazione della presente legge, ovvero *di quel periodo più lungo di tempo* che per alcune speciali colture fosse *necessario a comprendere le ordinarie vicende delle medesime* ». E aggiunge espressamente : « Non si terrà conto di una *straordinaria diligenza o trascuranza* ». Anche la *media* ritorna nella valutazione di ciascun prodotto, ma vieppiù, tutt' altro che a convergere ai prezzi massimi, si converge ai *prezzi minimi* ; la legge pone, art. 14 : « la valutazione di ciascun prodotto sarà fatta sulla *media di tre anni di minimo prezzo* compresi nel dodicennio 1874-85, tenuto conto del disaggio medio della carta ».

Dunque, ove anche il prezzo di mercato sia, con le debite cautele, e a ogni momento singolo, da ritenere determinato, come tendenza, dal costo marginale, in più casi e modi la legge italiana delle imposte dirette si riferisce a costi, o prezzi, non già marginali, ma medii, e perfino minimi. D'onde la traslazione non può uscirne che facilitata.

9. — E qui valga il principio :

Perchè vi sia traslazione d' imposta, occorre una sola cosa, ossia che il prezzo si elevi per l' ammontare dell' imposta la quale sopravvenga a un qualsiasi determinato equilibrio di costi e di prezzi di mercato. È ben chiaro che, se il prezzo non si eleva intervenendo l' imposta *ex novo*, essa rimarrà in coloro che saranno chiamati a pagarla. E tanta parte dell' imposta si trasferisce, quant'è, fino all'ammontare di essa, l' aumento del prezzo.

Ma può esservi aumento di prezzo senza traslazione di imposta ; se l' aumento dipende da altre circostanze, ossia da

aumento delle altre spese di produzione, o dall' aggiunzione di una spesa, o anche da indipendenti variazioni della domanda, cioè da suo aumento. È lecito qui dire che il dinamismo di tutte queste circostanze è tale — mentre l' imposta non è che una di esse circostanze, — che nell' intera campagna per far passare tutte le spese di produzione al compratore, ossia per conseguire il prezzo conveniente, il quale deve pagare le spese e dare i profitti correnti e i maggiori possibili, in tale campagna l' elemento imposta può anche restare inavvertito. Ma non meno perciò esso è trasferito, come tutte le altre spese, se tal prezzo e tali profitti sono raggiunti. Come mai, fra tutte le spese, una, cioè, l'imposta, resterebbe indietro, normalmente, a carico del produttore? E i produttori, gl' industriali, i commercianti, ed altri percettori di redditi, della *income-tax*, e di altre imposte, la scrivono nelle loro spese di produzione.

Ma noi c' imbattiamo in questo fenomeno del produttore marginale. Il prezzo si eleverà sul costo marginale, in grazia dell' imposta sopravvenuta? E ciò comunque s' interpreti la frase produttore marginale, ossia nel senso di chi produce nelle meno favorevoli condizioni comparative e pure realizza profitti, o di chi è in tali sfavorevoli condizioni da non realizzare se non profitti minimi o punto. In tali casi, se si eleva il prezzo sul costo marginale, la traslazione avviene, per il produttore marginale, come per tutti gli altri.

Non si eleva il prezzo, comunque? E non vi ha traslazione, nè per il produttore marginale nè per alcun altro. E questo è anche per definizione: se non vi ha aumento di prezzo.

In questo caso, poichè l' imposta è, e si è obbligati a pagarla, e il prezzo non si eleva, il produttore marginale, se non può durare con la nuova falla che si verifica nella sua navicella, deve sparire.

Il punto a cui la teoria direi classica può condurre è per altro questo: se nel prezzo non vi fosse margine per l'imposta, non vi sarebbe, prima che essa sia comandata, un produttore marginale a tali condizioni meno favorevoli da equivalere a chi regge una produzione gravata dall'imposta? D'onde la necessità che, perchè vi sia traslazione, occorra che costui con l'aumento del prezzo possa trasferirla, e quando la trasferisce egli la trasferiscono tutti, ma se egli non la trasferisce e la subisce, nessun altro può trasferirla. D'onde pertanto, le conclusioni verso l'intrasferibilità delle imposte sul reddito.

Possiamo liberarci da ciò?

Può avvenire che il produttore al margine intenda assumere su di sè l'imposta, riducendo ulteriormente o affatto i suoi profitti. Allora siamo nelle stesse condizioni come di fronte a un'imposta che forzi l'ultimo produttore a ritirarsi. Allora non vi ha traslazione. Ma la posizione di codesto produttore non è normale. Tanto da far dire: non esistono produttori marginali, ossia, nel caso, che non abbiano profitto. O che non esistono se non per brevi periodi. O non nell'insieme di esercizi, nei quali, sorpassando il singolo esercizio, e quindi anche la posizione di un produttore o di un'industria qualsiasi di fronte al fisco in un singolo anno, deve ravvisarsi la produttività o meno di un'impresa.

È un'eccezione considerata, come dissi, che l'imposta cada sui profitti netti. E qui è da domandare, e già altra volta trattai di ciò fermandomi sul concetto del profitto in economia politica: il profitto non è forse un *reddito* come un altro? E si può ammettere che vi sia un reddito non soggetto a imposta? No, certamente. Il concetto economico sarebbe pertanto che l'imposta sul profitto non dovrebbe entrare nel costo di produzione; come non vi entrano quelle

sul salario, sugl'interessi, ecc. Per principio dunque, l'imposta che deve nudamente colpire il profitto non dovrebbe essere trasferibile.

Ma come avviene che, aumentando a causa dell'imposta le altre retribuzioni a carico dell'imprenditore, l'imposta che dovrebbe esser pagata dall'operaio e dal fornitore del capitale ecc., è riversata sull'imprenditore? Il quale attende a riversarla nel prezzo. Analogamente avverrà dunque per l'imposta sul profitto, ed egli, ancorchè essa economicamente sia da considerare non costo di produzione, ma ciò che resta dopo pagato il costo, cercherà di trasferirla. Egli scriverà nel suo bilancio i suoi profitti al netto, ossia dopo pagata l'imposta. Nè s' indurrà a considerar netti i profitti che non abbiano ancor pagato, o da cui non sia stata ancora detratta, l' imposta; essi per lui saranno allora profitti lordi. Ma è evidente che, se non riesce a elevare il prezzo di tanto che gli lasci al netto quel reddito che aveva prima che l'imposta fosse comandata, egli, di tanto per quanto questo suo reddito viene ridotto dall'imposta rimane inciso, ossia non la trasferisce. Quando invece la trasferisce intera, ed egli si trovi nella condizione analoga all'operaio o al capitalista o allo stesso fornitore della terra, che essendo gravati da imposta riescano ad avere le stesse retribuzioni di prima, allora quel che si potrà dire sarà al più che la traslazione avviene anche di elementi che eccedono il costo di produzione, o al di là del costo. Ma non si negherà il fenomeno della traslazione anche nel caso dell'imposta sui profitti netti; se vi ha un aumento di prezzo, il quale sia esclusivamente dovuto alla nuova imposta.

Or, in tema di revisione della grande teorica, studio di molta importanza pratica al fine del riordinamento dei sistemi tributari, anche ciò, mi sembra, merita di essere considerato.

DELLO STESSO AUTORE

(recenti pubblicazioni)

Legge del valore: grado finale di utilità e costo di riproduzione, Roma, Fratelli Treves.

La carta moneta, Roma, Fratelli Treves.

Problemi di economia e finanza della nostra riforma monetaria, in *Economia*, Roma.

Circolazione e banca e la relazione Stringher, in *Educazione Fascista*, Roma.

I circoli viziosi della miseria, in *Educazione Fascista*, Roma.

Uno storico duello, Antonio Scialoja ed Agostino Magliani, Economia e finanza nel Regno di Napoli e del Piemonte, in *Nuova Antologia*, Roma.

Il reddito agrario e le sue due soluzioni Stab. Tip. Zuccarello & Izzi, Catania.

BIBL
UNIVERSITÀ DI TORINO